# الإعجاب الزائف

آية أحمد حسن

سارة أحمد حسن

العنوان : 11 شارع د/محمد رأفت – محطة الرمل – الإسكندرية

تليفون وفاكس : 00203 4838326

للاستعلام والمبيعات : 002 01001634294

**URL:** www.daralbraa.com

**Email:** info@daralbraa.com

| | |
|---|---|
| الناشر: | دار البراء لنشر وتوزيع الكتب العلمية |
| رئيس مجلس الإدارة: | إبراهيم محمد إبراهيم زبير |
| اسم الكتاب: | الإعجاب الزائف |
| المؤلف: | آية وسارة أحمد حسن |
| رقم الإيداع: | |
| الترقيم الدولي: | |
| القياس: | 24 x 14.8 |
| عدد الصفحات: | 80 |
| العنوان: | 11 شارع د/محمد رأفت – محطة الرمل – الإسكندرية |
| تليفون وفاكس: | (+2)(03) 4838326 |
| الاستعلام والمبيعات: | (+2) 01001634294 |
| البريد الالكتروني: | info@daralbraa.com |
| الموقع: | WWW.DarAlbraa.com |

## المقدمة

تريد أن ترى الآخرين على حقيقتهم تريد أن تعرف ما يدور في عقولهم دون أن ينطقوه تريد أن تعرف من يحبك ومن يمثل عليك الحب ، إذا كنت مؤيد يخبرونك أنهم مؤيدون . . معارض معارضون . .إن تشتم يشتمون . . يربتون على ظهرك دون مبالغة وكل هذا كذب . . يخبرونك ما تود سماعه. .يعتقدون أن التمثيل العلنى يخبرنا كل شئ ولكنه لا يقول شئ بل يخفى كل شئ ، تريد أن تعرف من يبتسم لك مجاملة ومن يبتسم لك عن حب تريد أن تسيطر على الآخرون وليس

العكس تشعر كل شخص بأنه الأهم لديك  كل تلك المشاعر الزائفة تستطيع أن تميزها عن الحقيقية بخطوات بسيطة.

يتحدث هذا الكتاب عن كيف تثق بنفسك وكيف تتعامل مع الشخص الحاقد ، التلاعب بذاكرة الآخرين فنحن هنا لا ندعوا إلى الكذب ولكن تستخدم تلك الطرق فقط في الحالات التي تهدد حياتنا ولم تكن أنت لك ذنب فيها بل تم تشويه الحقيقة من قبل الآخرين فكل ما تقوم به إظهار الحقيقة لهم بطريقة تجعلهم يقتنعوا بها .

هذا الكتاب لكل فتاة لتعلم

من الصادق والذي يريد أن يدخل البيت من بابه

ومن الكاذب الذي يمثل عليها الإعجاب

ولكل شاب

حتى لا يخدع من فتاة

تدعى عكس حقيقتها

**أنت محور الاهتمام**

**( كيف تكون الأكثر شعبية بين الناس ):-**

- " فليكا " :- تعنى فتاة شابة بريئة ترى في وجهها جمالا (إنها كلمة سويدية تطلق على البنت الجميلة) .

- " موكوشلا " كلمة أيرلندية تعنى رجلا ذكيا ووسيما جداً .

- لديك وجه واحد فقط .. وجه يعكس شخصيتك للعالم .. وجه يحدث الفرق .. وجه يحدد مصيرك ..

إنه عنوانك .. يعبر عنك دون كلمات .. وجهك أغلى ما لديك .

الحياة عبارة عن مسابقة جمال ولكن لا تنخدع بالمظاهر فكم من جميل ارتدى قبيحا ولم ينقصه جمالا وكم من قبيح ارتدى جميلا ولم يزده جمالا، فهناك مقولة في علم الجمال تقول الجمال ليس في الأشياء ولكن في ذواتنا نحن نسقطه على الأشياء .

عندما نتألق لا يمكن لشخص إيقافنا ، ولكن يجب أن أذكرك دائما أن الكبرياء يأتى قبل السقوط .

الجاذبية لم تكن بديلا عن أحد الأمور فالناس يتزوجون ممن يرونهم جذابون

وأعلم أن جميع خلق الله جميل، الناس ينجذبون للجمال كل شئ مادى

نحن كائنات مادية واعلم أن الناس تتفق على ما هو جميل.

كوني كملكة النحل والجميع يتبعها وكن كالأسد في الغابة الجميع

يهابه إنها لعبة الجميع يلعبها وأنت الوحيد الذي تفهمها تستطيع أن تتحكم

بكل من حولك وكأنهم قطع شطرنج ، دعهم يقولون عنك : إنه كأشعة

الشمس يكوْن كل شيء أفضل حينما يكون موجود.. إنه مثل آشعة

الشمس .. حين يسقط عليك يملأك دفئًا وسعادة .. وحين ينساك

يصبح الأمر بالنسبة إليك كمحيط قارص البرودة .. فحين يهتم بك يشعرك بإنك الوحيد في العالم .. ولا يتغير هذا بدخول أحد جديد في حياته وهذا سر حب الناس له.

دعهم يقولون عنك إنه مثل الجاذبية ، ما بداخلك ينجذب إليه، حينها لن تكون جاذبية الأرض هي من تجعلك تقف بل هو.، دعهم يقولون عنك يتحلى بحلاوة تفاحة على الشجرة.

تدور في عقولنا العديد من التساؤلات ولكن الأهم من سيجيبها

!!!!! أنت أم هم .

– حينما تترك الفراشة شرنقتها هل تدرك كم أصبحت جميلة ؟ أم تظل

ترى نفسها برقة هذا رهن بك أنت .

– ماذا تقول الأزهار عندما تتفتح ؟ لا شيء إنها لا تتباهى

بجمالها بل تريد أن تكون جميلة .

- من يقيمنى؟ لا أحد غيرى.

- لا أعرف ما يميزهن ولكنى أعتقد أنهن مميزات لأنهن يعتقدن ذلك لذا يعتقد الناس ذلك.

**الخطوات** :

1- الأسلوب يولد مع الشخص فلكل منا له اسلوبه أعمل على إبراز اسلوبك .

2- في مرحلة ما كان صعباً علي أن اتحدث عن نفسي أما الأن فعلي أن اقاتل لكي أحصل على ما أريد (لا تخف من أن تتحدث عن نفسك وإن حاولوا تقليلك فكلامهم لن يغير حقيقة ما أنت عليه

بل يعكس مشاعرهم المضطربة تجاه أنفسهم ولكن تذكر أن كثرة الحديث عن النفس توحي بعدم الثقة فحي النفس) .

3- أنت اكثر من تعلم نفسك فإذا أصابتك الحيرة في شئ فلا تسأل غيرك فهم ينتظرون الأنقضاض عليك فهم لا يعرفون نقطة ضعفك إلا من خلالك أنت .

4- لا تحاول أن تقول من تكون لمن يعرفك .

5- عليك أن تصنع شهرتك بأنك صادق وصارم .

6- فكن كالملكة إليزابيث ملكة أحبت أن تكون محاطة

بالمشاهدين.

7- أجعل دائما بينك وبين الآخرين مسافة فكما قالت الملكة

إليزابيث الآولى " يستطيعون رؤيتى ولكن لا يستطيعون لمسى" .

10- العظمة مهما كانت قصيرة الآمد تلازم صاحبها إلى الأبد .

11- لا تبذل جهدا لاثبات إنك الأفضل لمن لا يستطيع تجاهلك.

12- عندما تكون الامور في أسوء حال يفعل البطل شيئا غريبا لم يكن

متوقعا شئ شجاع.

13- هناك فرق بين الثقة بالنفس والتصنع فالثقة بالنفس داخلية وتظهر

للخارج أما التصنع فهو يتخطى تلك الحدود بمراحل.. حينها

يبدوالشخص كالأحمق .

14- إن تكون محور الإهتمام أفضل من أن تهتم بغيرك وأحدهما

ينقص الأخرى .. لذا لا تأبه إلا بنفسك.

15- جميلة .. شعبية.. محبوبة.. مهابة.

16- وجهك أهم سماتك .. وجهك يلمع ليس بالزيت ولكن بالحيوية.

17- إن وضعت نفسك أمام كاميرا ستمتلكين العالم أجمع تصرف وكأنك

أمام كاميرا

18- " الملكة إليزابيث الأولى" تجمع بين اللطف والجمال في تواضعها الموسوم بالفخامة حتى مع أقل الناس شأنا .

19- البراءة اللطافة الجمال هذا ما يميزك .

20- يحكم الناس على ما تراه الآن دون الأعتبار إلى ما رأوه مسبقا لذا فلابد أن تتألق دائما .

21- من أسرار الجمال كثرة الابتسام ومن أسرار الهيبة قلة الكلام.

22- يجب أن تدخل إلى المسرح كاملا لا تعرف متى تأتي الفرصة.

23- أنت هذا الرجل ثم تكون ذاك الرجل : رجل أفضل أجمل أذكى . .

لم أذكر أي وقت كان . . لم الاحظ كم كان الوقت . . كل يوم هو يوم

أفضل بأذن الله .

24- كن بارع تماماً في المحافظة على وجه هادئ كوجه المقامر .

**كيف تثق بنفسك** :

1- الشخص الواثق بنفسه له ضحكة تختلف عن الآخرين . . حتى تنفسه وحركاته لهما شكل مختلف عن الآخرين .

2- التغيرات الخارجية القوية يجب أن تترافق مع تغييرات داخلية قوية أيضاً، يمكن أن تقنع عقلك بأي شيء تريده عن طريق جسدك فإذا كنت حزينا فابتسم وإذا كنت منطويا أتخذ وضع الانفتاح في جلستك ، وإن لم تكن واثقاً بنفسك فقم بإتخاذ هيئة الواثق بنفسة شد بطنك ، إفرد ظهرك ،إخفض كتفيك وإرجعهم للخلف ، ضع رأسك على مستوى كتفك وإدخل ذقنك قليلاً للداخل .

3- من وثق بنفسه لا يحتاج إلى مدح الناس أياه ومن طلب الثناء فقد دل على ارتيابه في قيمة نفسه.

4- قل لنفسك أنت الآن أكثر أهمية مما كنت عليه وأقل أهمية مما ستكون عليه ، أعرف طريقى وأعرف الحقيقة ولا أريد أن أكون ما تريد أنت أنا حر أن أكون ما أريد أن أكون و أدرك أن لا أحد يمكنه أن يتسبب بهزيمتى إلا أنا واعلم أن كلام الآخرين لن يؤثر فيك إلا أن اردت أنت ذلك.

5- كن نفسك. . فهذه هى الخطوة الأولى لتصبح أفضل من نفسك .

6- تحدثك دائماً على نفسك دليل على إنك لست واثقاً منها .

7- إنتبه لافعالك لأنها تصبح شخصيتك . . وإنتبه لشخصيتك لأنها

تصبح مصيرك.

8- لا تقلل من قدر نفسك .

10- كن أقل فضولاً بالناس أكثر فضولا بالأفكار.

11- حينما تبالغ في تعظيم نفسك وذكر مميزاتك فأنت تفتقر إلى الثقة

بالنفس وذلك لأنك لا ترى رد فعل الآخرين تجاهك.

12- يريد الناس المسلسلات الطويلة يريدون أن يعرفوا عن قلوبكم المحطمة

وموضتكم الكارثية. .إجعلوهم دائمى التحدث عنكم . . تميزوا .

**تحليل شخصية الحاقد وكيفية التعامل معه؟**

تعلم ما هو الريديو ؟ إنهم يسقطون عليك عيوبهم . . ما لا يحبونه في حياتهم . . يبدأون في انتقادك أنت.

فبعض البشر مجرد أفواه ناطقة ينتقدون ويذمون فنعتك أحد بالسمين لن يجعلك أكثر نحفاً ، نعتك أحد بالغبى لن يجعلك أكثر ذكائاً ، إفساد حياة أحدهم لن تجعلك أكثر سعادة ، لا يمكنك في الحياة إلا أن تحل المشكلة التي أمامك وليس إسقاطها على الآخرين،هذه حرب وقد تكون الضحايا هى قلوبكم أو أرواحكم .

فالحاقدين كالزجاج ما يخفوه يبدوه وهم الوحيدون الذين يظنون أن لا احد يعلم ما يفكرون فيه ، فهم يحاولون إشراك الآخرين في آلامهم أشخاص أضعف منهم . . هناك الكثير من الضعفاء هذه هى دورة الحياة فحسب وليس الضعف في أنهم يملكون امكانات أقل منهم بل يختارون الأشخاص الأكثر جمالا والاكثر شعبية والأكثر حيوية والأكثر ذكاءاً الجميع يتحدث عنهم وهنا يتشكل هدفهم التالى وهو الإنقضاض عليك إنما الضعف لديهم في ودهم وعدم قدرتهم على الرد أو إنهم يشركون الجميع في

تساؤلاتهم لعلهم يفهمونها آملين أن يسمعوا الحقيقة ولكن في الغالب سألوا إما جاهل أو حاقد .

يبدءون بمراقبتك ثم الاقتراب منك تشعر بمهابتهم لك تلعثمهم في الحديث أمامك يتحدثون معك بأذن ثم تبدأ الخطوة الثانية تسمعهم دائمى التحدث عنك والاستشهاد بأقوالك الخطوة الثالثة دائمى الالتصاق والتشبه بك الخطوة الرابعة يمدحونك يشعرونك بتميزك يسقطوا الضوء على نقاط قوتك ثم تبدأ الخطوة الآخيرة وهى نيل ثقتك لتخبرهم بما يقلقك وهنا حصلوا على فرصتهم للإنقضاض عليك ، هؤلاء الأشخاص يمشون بمبدأ

أحيانا لكي تتعافى يجب على البعض أن يتأذوا ، حينما ينفطر قلبهم قد يصبحوا متهكمين أو يصبح قلبهم متحجراً صلباً أو محاولة نيل شفقة الآخرين أو يحاولو الانتقام من آخرين يرون أنهم إذا استطاعوا التقليل من شأن هؤلاء الرائعين إذا هم أيضاً ليس بهم عيب وإنهم رائعون مثلك.

في جزر سولومون عندما يريد المزارعون تنظيف قطعة أرض للزراعة فإنهم لا يقطعون الأشجار بل يقفون حولها ويبدأون بالصراخ عليها وشتمها وفى بضعة أيام تصبح الشجرة واهية وذابلة وتموت من تلقاء نفسها .

من يستطيع سحق فراشة بسيارة ؟ . . . . .

أراد فقط أن يشاركك تلك المشاعر . . اليأس . . الخسارة . .

الهجر . . الخيانة .

بعض الناس حقودة وشرانية وغيورة عندما تجد أصغر شعاع من

الشمس يبرق تحاول أطفاءة .

## كيف تتعامل معهم :-

1- ألا تتعامل معهم ولكن إذا قاموا بأيذائك فقبل أن تهرب منهم يجب أن تواجههم وليس أذيتهم فإذا تأملت لحظة ستدرك أنهم يجرون عليك عملية إسقاط ما يعانون منه يسقطوه عليك ولكن بصورة مكبرة ويجب ألا تسمح

لهم بالتمادى فيما يقولون فإذا دافعت عن نفسك ستجدهم سرعان ما يتراجعون ويجب ألا تنتظر لتدافع عن نفسك في يوم آخر فسيتهمونك أنك حساس وتبالغ في الأمر ولن تكون حجتك قوية حينها ، مثلاً حينما تقابلك صديقتك وتخبرك أنك نحيفة ويجب أن تزيدى وزنك وحينما تخبريها أن هذا الوزن المثالى الذى أخبر به الأطباء كما أننى جميلة هكذا ستجديها مباشرة طب وأنا زدت في الوزن صح؟ يجب أن أفقد بعض الوزن وهنا يمكنك ملاحظة إضطرابهم .

2- من إستراتيجية الفوز مدح الخصم الذى تلعب معه ولكن قبل ذلك رد كل كلمة قالها لك فدائما يقولون لك : مالك شكلك تعبان ليه ؟ مع إنك تعلم إنك اليوم متألق فقم أنت بعكس الوضع وقل له وأنت أيضاً شكلك تعبان أوي لا تسمح لهم بانتقادك فإذا تركته يتحدث فلن يتوقف .

3- من الأفضل أن تبدأ بشكل مبالغ وتقلله وتعدله عند الحديث عن نفسك .

4- تريد أن يرتد الوضع عليهم هم يريدون إفساد حياتك لا يريدوك أن تكون متميز يريدوك أن تكون أقل شئًا أن تكون واحد منهم فأعمل على تجاهل كل ما يقولون كأنك لا تسمع ولا ترى فالعاقل هو الفطن المتغافل وأفضل ما يساعدك على ذلك كن دائم التبسم واحتفظ بوجه خالي من التعابير كوجه المقامر .

5- الدهاء والبراعة اشد فاعلية من القوة.

6- أحاول دائما أن أبقى على مسافة مع الناس في حياتى وأحولهم إلى غرباء فالغرباء لا يوجعوننا .

7- لقد علمت أن من يقلل من قيمتى هو في الحقيقة من أشد المعجبين بى

8- لا يستطيع أن يمزق أحد صورتك إلا أن سمحت له أنت بذلك.

9- ولكي تنساهم يجب أن تسامحهم وعاملهم بود إذا قابلتهم مره أخرى وابتسم بوجوههم ولكن ابتعد عنهم ولا تقربهم منك فإظهار أنك غير متضرر مما قالوا يحطمهم فلا تظهر لهم غضبك .

10 - دائما ضع حدود للآخرين للتعامل معك فحينها لن يتجاوزوها وإذا ما تجاوزوها ذكرهم بها .

**التلاعب بذاكرة الآخرين** :

نحن هنا لا ندعوا للكذب فقد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :

(عليكم بالصدق فإن الصدق يهدى إلى البر وإن البر يهدى إلى الجنة وما يزال الرجل يصدق ويتحرى الصدق حتى يكتب عند الله صديقا وإياكم والكذب فإن الكذب يهدى إلى الفجور وإن الفجور يهدى إلى النار وما يزال الرجل يكذب ويتحرى الكذب حتى يكتب عند الله كذابا) .

ولكن تستخدم تلك الطرق فقط في الحالات التي تهدد حياتنا ولم تكن أنت لك ذنب فيها بل تم تشويه الحقيقة من قبل الآخرين فكل ما تقوم به إظهار الحقيقة لهم بطريقة تجعلهم يقتنعوا بها .

يمكنك أن تتلاعب بأى ذاكرة تضيف لها ما تشاء وتحذف منها ما تشاء فالموقف كله يعتمد على التحليل تحليل شخصية من أمامك فهناك نوعين من الاشخاص .

## أولا: أشخاص ذاكرتهم بصرية :

وهم أشخاص لا ينسون ما يرون ولكن عادة لا يتذكرون ما يسمعون خاصة وإن مر عليه فترة من الزمن ويمكن التعامل معهم بأن تعيد عليهم القصة ولكن بتفاصيل مختلفة تخدم ما تريد فهنا ستسأل سؤال أنه من الممكن أن ينسو تلك القصة أيضاً وقد يتذكروا الأولى فقط ولكن سأجيب عن ذلك بأن تلك المعلومات ستتداخل مع الأحداث التي سمعوها من قبل فهم لا يهتموا بتفاصيل القصة بل بالمجمل والنهاية فقط وذلك غالبا ما يتذكروه فقط .

**ثانيا : أشخاص ذاكرتهم سمعية :**

وهم أشخاص لا ينسون أغلب ما قيل لهم ويهتمون بالتفاصيل ويتذكرون كلماتك التي قلتها لهم من زمن ويستشهدون بها ولكن في الغالب لا ينتبهون إلى تعابير الوجه ولا يؤمنون بلغة الجسد فالتعامل مع هؤلاء أولاً لتكسب ثقتهم وإقناعهم بأنك تقول الصدق ذكرهم بأكثر الكلمات التي دار حولها النقاش والتى علقت بذهنك وبالتأكيد بذهنهم أيضاً ولكن حور الحقيقة مثلاً كأن تغير المعنى .

مثال: في وسيلة مواصلات جلست بجانب شخص ما رأيته سابقاً فدار بينكما الحديث التالي

أنت: أنا أعرفك.

هو : نعم كنا ندرس معا أثناء الجامعة .

( وبعد حوار طويل ممكن رقم تليفونك )

أنت: أنا لا أعرفك.

هو : ولكنك قلت من دقائق إنك تعرفنى .

أنت : أنا محصلش ، أنا سألتك عندما وجدتك تنظر إلى أنا

أعرفك!!!!!!!

ولكن الزمن كفيل بحل المشكلات فمن المؤكد أنهم سينسوا أجزاء من الحقيقة وسيتذكروا أكثر الجمل التي تم ترديدها لهم والتى كانت موضع جدل وهنا يأتى دورك.

ولكن إذا أردت فكراً أن يموت فلا تتحدث عنه أبداً إلا إذا ذكروك هم به .

في تلك المواقف الإنكار هو صديقك الحميم وصدقنى ما تعتقده وما تراه بعقلك إنها الحقيقة.

ولكن تذكر أن الحقائق كلها تنكشف حين تكثر الأكاذيب.

**خطوات دحض الكذب و إزالته من عقل الآخرين :-**

- يجب أن تعتقد وتصدق أنها لم تحدث لأنها بالفعل لم تحدث فلكي يصدق الناس حديثك يجب أن تصدق نفسك أولاً .

- اكذب ثم اكذب ثم اكذب حتى تصدق نفسك فيصدقك الآخرين .

- غير تفصيلا واحداً هذا كافي لتغييرترتيب كل شئ إذا استطعت أن تكذب جزء ستنهار باقي الأكاذيب.

- الزمن سيحل كل شئ وتذكر أن الآن ماءالنهر مرتفع . . حاجز لا يمكن عبوره ولكن مع الوقت سينخفض.

- لا تغامر بدون خط أمان فلابد من دراسة عقل وشخصية كل واحد فيهم وهذا يحدث من خلال مواقف سابقة لك معهم وأيضاً اختبارهم الأن

- الجمهور يرى فقط ما تراه أنت.

- هناك كلمات ذات معنى وأخرى ليس لها معنى وأخرى لها أكثر من معنى .

- لدينا دافع قوى لملئ المواقع الفارغة.

- ليس علينا سوى سرد القصة بشكل مقنع.

– عندما يكذبوا يصنعوا الكذب من أجزاء من الحقيقة لذا تمسك بالتفاصيل لأن الكاذب لن يستطيع ذكر كل التفاصيل بالأضافة إلى أنهم غير قادرين على سرد القصة بترتيب مختلف.

– هذا أمر يفعله المفوضون والكاذبون . . يكسبوا مزيد من الوقت . . ويتفادوا المسئولية . . ويحوروا الحقيقة.

– كيف سيصدقك الأخرون وأنت لاتصدق نفسك فإذا كذبت فصدق نفسك أولاً.

– لا تتجاهل حقيقة أن هناك دائماً ما يفوتنا .

– أيا كان ما تعرفه عن هذه اللعبة أنت لم تتعلم شيئاً بعد .

- كل شئ متصل بعضه ببعض وإن فصلت جزء تنهار باقى الأجزاء

وكذلك الحقائق.

- قوانين لعبة الذئاب والخراف . . الكذب ببراعة. . الدفاع عن شرفنا

. . إتهام الآخر فكن على علم بتلك الاساليب لتستطيع الرد عليهم.

- أصنع شهرتك بأنك صادق وصارم .

- علينا إيجاد المعانى من خلال كلمات شبه عشوائية.

- كل الذكريات خدعة من نوع ما .

- استخدم العاطفة (وخاصة الغضب )لأن الشخص الغاضب غالبا يكون صادق فالغضب يحرر مناطق الصدق في الدماغ لذلك سيعتقد الناس أنك صادق.

**كيف تكتشف من يمثل عليك الإعجاب**؟

وهنا نتساءل هل هناك إعجاب حقيقى وإعجاب كاذب؟ في الحقيقة لا فهذه رسالة لكل بنت ولكل شاب لكى لا تنخدعوا بمن يمثلوا عليكم الإعجاب لكى تقعوا في شراكهم فهناك مرضى لا يثقون في أنفسهم ويريدون إرضاء غرورهم بك

قال الله تعالى:

"والله يريد أن يتوب عليكم ويريد الذين يتبعون الشهوات أن تميلوا ميلا عظيما ".

فجميعنا رأينا أو سمعنا أن هناك الكثير من الشباب بل والبنات أيضا

يحسبوا عدد الفتيات والشباب الذين أعجبوا بهم .

فالذى يعجب بفتاه يتوجه إلي بيتها مباشرة ليتزوجها .

قال الله تعالى:( وَأْتُوا الْبُيُوتَ مِنْ أَبْوَابِهَا ) .

فلا تظنى أن إظهارك الإعجاب له سيجعله يتقدم لخطبتك بل يجعلك تبدين

كالساقطة.

وأكثر الرجال ممن يكون غرضهم الزواج لا تظهر عليهم العلامات التي

سنذكرها لاحقا بل يتقدمون لخطبتك مباشرةً.

**علامات الإعجاب الزائف**:-

1- ميل الرأس ولمس الوجه والاذن والرقبة ومسك خصلة من الشعرأو لمس الشعر :





## 2- ابتسامة قوية :

عندما يتحدث إلى الآخرين يكون مبتسما دائماً وهو يتجه بجسده ناحيتها

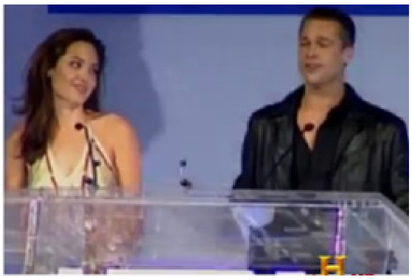


وهو يتحدث مع أصدقائة يكون أتجاه جسده ناحيتها مع وجود ابتسامة عريضة على وجهه وتلك **الخطوة الأولى** لجذب الأنتباه أما **الخطوة الثانية** والتى نجدها في معظم المخادعين هى تجاهله لك لتقوم أنت برد فعل ظاهر يدل على إهتمامك به .

أما الابتسامة الدبلوماسية ( غير الحقيقية ) التي لاتظهر فيها تجاعيد حول العينين فهي لا تدل على الأعجاب.



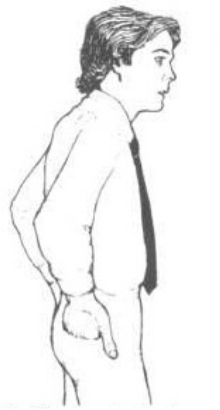
### 3- النظر من أسفل :





## 4- وضع اليد في الجيب :

وضع اليد في الجيب توحي بالثقة بالنفس وهي حركة تدل على الخداع إنه يكذب في كل ما يقول.

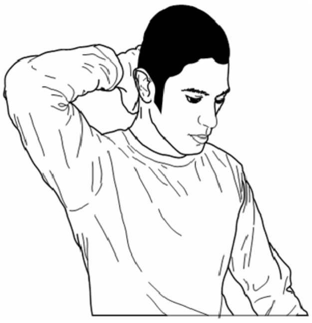




**5- وضع اليدين خلف الرأس :**

تدل على إنه يرى نفسه أفضل منك ويريد أن يشعرك بهذا .





**6- محاولة تعطيلك :**

كأن يقف أمامك لربط الحذاء أو يعطلك في الطريق لكي تراه أو يطلب منك شيء كقلم أو منديل .

**7- الغناء بصوت مضطرب :**

ما بين مرتفع ومنخفض مع صوت مهتز وذلك حينما تمر بجانبه يخبرك في تلك الاغنية ما يريد أن يوصله لك .

**8- التقلب ما بين إظهار الاهتمام وما بين التجاهل التام :**

ففي البداية يظهر إهتمامه وحينما يشعر أنه تم فضح أمره يتجاهلك تماماً .

**9- نظرات اللوم ( رد الفعل العنيف ):**

ينظر إليك بلوم وغضب حينما تتجاهله وإذا استمر هذا التجاهل يتحول إلى رد فعل عنيف كقذف الأشياء بقوه بجانبك أو محاولة تحقيرك وتقليلك كألقاء كلمة لتؤذيك منه أو من أصدقائه وفي النهاية الجميع ينسحب إذا استمر هذا التجاهل حتى يجد أملا آخر .



النظر إليها بغضب عند تجاهلها له .

## 10- هندمة الملابس وتصفيف الشعر باليد :

وذلك في اللحظة التي تظهر فيها أنت في الساحة ،

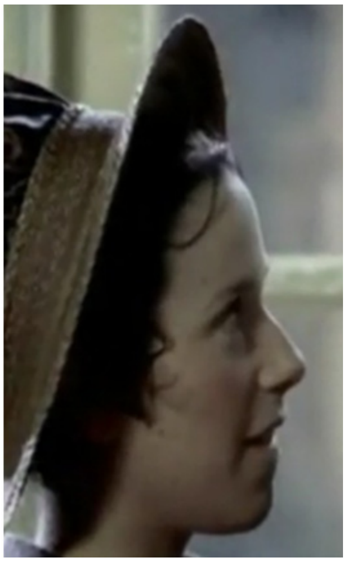
كلمس طرف البنطلون من الخلف أو القدم وذلك لجذب انتباهك إليه .






**11- العض على الشفاه :**

وهى حركة غير لائقة توضع تحت بند التحرش .



**13- تدوير الشفاه :**

**14- اتجاه الجسد :**

دائما ما يكون جسده في إتجاهك حتى قدمه حتى وإن كان يبعد عنها عشرات الأمتار وهو بهذا يرسل إليك رسالة بأنه مهتم لكى يوقع بفريسته.



هنا اتجاه القدم في الخارج وكأنها تريد أن تهرب.



**15 – المسح على الحواجب :**

يدل على أنك مقبول لديه  وهو يشعر بأنك وقعت فريسه له تماماً .

**16 – اتساع حدقة العين :**

وهذا يعني أنه رأى شيء يسره .



**17– حبس النفس وثبات العينين :**



وتسمى الصدمة

**18- الابتسام عند ذكر اسمه أو اسمها أو التفكير فيه :**



الابتسام بعد النظر إليها ( سعادة داخليه عند التفكير بها )

**19- إرخاء عضلات الوجه :**



إرخاء عضلات وجهه فجأه عندما ينظر إليها

**20- رفع الحاجبين وإرخاء الفك وإمالة الرأس معاً :**

يدل على أن هذا الشخص يراك شخصا صعب المنال وذو قيمة

عالية

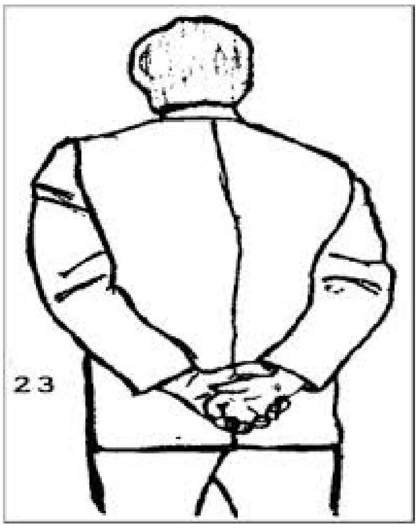
**.21– التنفس من خلال الفم :**







**22**- وضع اليدين خلف الظهر :



**23- التوتر :**

كوضع الأصبع في الفم أو الوقوف فجأة حينما يراه قادما وطرقعة الأصابع وهز الأرجل وجميع الحركات الفجائية كتحويل النظر فجأة بعيداً عنك حينما تكتشف أنه ينظر إليك ويمثل أنه يشعر بالخجل ولكنها مجموعة من الحركات الروتينية التي يؤديها أمام كل فريسة لجذب إنتباهها .

## 24- طريقة التنفس :



أخذ شهيق من الفم و إخراجه ببطء مع فتح الفم ، تيبس الجسد

## 5- تسارع الأنفس ( النهجان ) :



تسارع الأنفس

**26- المراقبة :**

لمحاولة التعرف عليك ودراسة نقاط ضعفك ومعرفة هل أنت وقعت في الشرك أم لا .



يراقب دائماً من بعيد .

ليس هو فقط بل هو وأصحابه

فقد يقف أمامك ويبدى لك عدم الأهتمام لكى يعطيكى الأمان ويجعل

بعض من أصدقائه يقوم بمراقبتك ليخبروه هل نظرتي أليه أم لا فأحظرى.

**27- كثرة الرمش :**

كثرة الرمش بالعين .

**28- النظر بود :**

وذلك لاستعطافك لنيل شفقتك لكى تستجيب لمحاولاته المستمرة.



**29- الدهشة :**




سماع خبر يسره يثبت إعجابها به وذلك لأنه في الغالب ينشر جواسيسه حولك سواء من أصدقاءه أو من تظنينهم أصدقاءك وتثقين بهم كثيراً فستجدى حولك الكثيرين ممن يحاول التنصت على كلامك مع أصدقاءك أو سيرسل لك صديقة لديه لتتعرف عليكى وتحدثها بكل ما في نفسك وهى تنقل كل ما تقوليه لها وهى تفعل ذلك حقداً منها عليكى

لأنها لا تريد أحد أفضل منها تريد الجميع سيئين وهذا ما لن يحدث بإذن الله .

### 30- المعاملة بعنف والتجاهل :

معاملة الشخص بعنف أو تجاهله أوالتقليل من شأنه أمام الأخرين مثلاً حينما يقول له بعض أصدقائه إنها جميله يرد عليهم بأنها عادية أو مقبوله أو نقده مثل قول إنها متكبره .

### 31- البلع:

تظهر عند الرجل أوضح لتحرك تفاحة آدم .

## 32- الغيرة :



نظرة تحدي أو أن هذا الشخص يشكل خطراً عليه




بدأ يتراجع خطوة للوراء (علم أنه يشكل خطراً عليه ) .



رفع الذقن حركة عدائية .



الغضب بسبب الغيرة .



33- محاولة التقرب لأصدقائة أو أصدقائها :-

**34- التقليد :**

في الحركات والتفاعل معها إذا جلست يجلس إذا وضعت قدم فوق الأخرى يفعل إذا وقفت وقف ، يرتدي نفس الألوان ، يأكل نفس الطعام

الذي رآها تأكله وتلك استراتيجية يفعلها ليوحى لك بالاهتمام على الرغم أن اكثر الناس تفعلها لا إراديا إلا أنه يدرس كل خطوة يقوم بها لأنه ليس المسلسل الأول له.

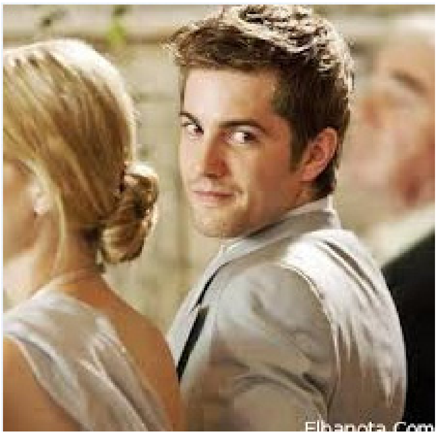
## 35– لعق الشفاه :



**36**- التكبر احيانا:



**37**- النظر باستمرار وبتتابع:



## 38- وضع اليد على الصدر:

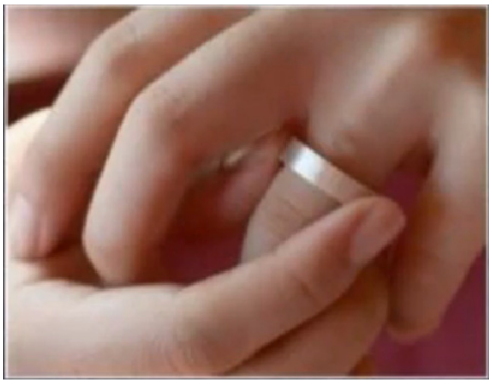
وهنا يخبرنا الشخص بأن له جسد جميل يحاول إظهاره لك كأنه

يقول أنا هنا .

## 39- إظهار اليد لك أو اللعب في الخاتم :-

حركة غير إرادية تظهر أنها تريد الزواج بك

وهنا سيفهم أنك وقعت تماماً فريسة له .



## 40- إثارة الغيرة:

حينما يتم تجاهله يبدأ التقرب لأقرب شخص لديها سواء من حيث المنزله أو حتى القرب في المكان(أى في محيط بصرها ) لإثارة الغيرة.

## 41- النظر من أسفل لإعلى والعكس:

وكأنه يريد أن يتفقدها بالكامل وتلك حركه غير لائقة أيضاً .

## 42- حركات النصر:

يفعل حركات النصر حينما يتأكد إنها أعجبت به

وفى الغالب تكون تلك الحركة الأخيرة التي يقوم بها قبل أن يدير لك ظهره وينصرف وإن لاحظ أنه لم يكن يفرق معك فسيعود مرة ثانية وثالثة وهذا

النوع الأقل خطورة هناك أنواع لاتكتفى بهذا بل هدفها يتجاوز الحدود فلا

تنساقى وراء هؤلاء .





**الخاتمة**:-

ذكرنا في هذا الكتاب علامات الإعجاب وكيفية التعامل مع الحاقدين وحللنا سيكولوجية الشخص الحاقد لذا لا تنقم على الحاقد بل أشفق عليه وذكرنا خطوات اكتساب الشعبية وتحدثنا عن التلاعب بالذاكرة

كل الأشياء التي لم أقلها منذ زمن بعيد .. انظر إنها في عينى .. الجميع لديهم محيط للطيران طالما لديه جرأه على ذلك .. هل هو تهور؟ ربما .. لكن ما الذى يميز الاحلام عن الحدود.. العالم قام

بتغييرى . . افكر بالأيادى التي أمسكتها . . والأماكن التي رأيتها . . والأراضى الشاسعة التي علق غبارها في حذائي ." إمليا ايرهارت"

طيور السنونو تهاجر آلاف الأميال ولا تضيع . . تصطدم بالنوافذ وتأكلها القطط . . لكن كل ربيع تصل دوما إلى هنا . . اعتقد أنها تعود لما تعرفه . .يقول الناس أن مشاهدتها ترحل أمر رائع . . يقولون إنك تستطيع رؤية اللحظة عندما تكون هناك إشارة خفية . . بدفعة واحدة تقرر الطيور الرحيل . . لذا ربما كانت تفوتنى بعض الأمور . . هناك العام القادم دائما .

# المحتويات

رقم الإيداع

ISBN

العنوان : 11 شارع د/محمد رأفت – محطة الرمل – الإسكندرية

تليفون وفاكس : 4838326 (03)(2+)

للاستعلام والمبيعات : 01001634294 (2+)

**URL:** www.daralbraa.com

**Email:** info@daralbraa.com